

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Tinjauan Penelitian Terdahulu**

Penelitian terdahulu mengenai pendapatan UKM cukup banyak sekali, Kahar dan Mapatoba (2016) meneliti tentang pendapatan usaha kursi rotan pada meubel Sumber Rotan Tohiti di Kota Palu. Analisis yang digunakan yaitu analisis pendapatan usaha kursi rotan pada Meubel Sumber Rotan Tohiti di Kota Palu yang terdiri dari 3 jenis barang furniture yaitu kursi meja santai, kursi meja Mersin dan kursi meja sofa. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total pendapatan produksi jenis barang furniture tersebut ialah sebesar Rp. 13.096.899/bln

Penelitian berikutnya yaitu Riswanti (2016) meneliti tentang pendapatan usaha kerajinan rotan di Kabupaten Indragiri Hulu Provinsi Riau. Pengambilan data dilakukan dengan cara wawancara langsung kepada pimpinan dan karyawan perusahaan. Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu analisis deskriptif dan analisis pendapatan. Hasil penelitian menunjukan bahwa total biaya produksi usaha kerajinan rotan dalam setahun di Desa Buluh Rampai Kecamatan Seberida Kabupaten Indragiri Hulu adalah sebesar Rp.85.517.209. Dengan total produksi sebesar 1.572 unit/tahun, jumlah pendapatan kotor yang diperoleh pengrajin rotan sebesar Rp.157.200.000/tahun, sehingga dapat diperoleh pendapatan bersih sebesar Rp.71.682.791/tahun.

Kurniawan, Fahrizal dan Iskandar (2016) meneliti tentang pendapatan pengerajin anyaman rotan di Desa Benus Kecamatan Selimbau Kabupaten

Kapuas Hulu. Hasil menunjukkan bahwa total penerimaan yang diperoleh pengrajin setelah dikurangi dengan total biaya yang dikeluarkan adalah sebesar Rp.1.173.421,05,00/KK/tahun. Total pendapatan bersih pengrajin nyaman rotan sebesar Rp.4.341.000/tahun dengan pendapatan bersih rata-rata Rp.7.979.895/KK/Tahun.

Sebagai acuan dari 3 penelitian terdahulu memperlihatkan bahwa jumlah pendapatan usaha memiliki hasil yang berbeda. Hal ini terjadi karena setiap penelitian memiliki beban biaya dan hasil produksi yang berbeda. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu data obyek yang digunakan dalam penelitian ini berbeda dengan penelitian terdahulu.

## **B. Landasan Teori**

### **1. Pengertian UMKM**

Menurut Hubeis (2009), UMKM diartikan dalam berbagai hal yang berbeda tergantung pada negara serta aspek lainnya. Oleh karena itu, penting dilakukan tinjauan yang lebih spesifik terhadap definisi tersebut agar didapatkan pengertian yang sesuai dengan UMKM, yaitu mengikuti ukuran kuantitatif sesuai dengan kemajuan ekonomi.

Menurut Tambunan (2012) UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.

Menurut Undang-Undang No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dan kemudian dilaksanakan lebih lanjut dengan Peraturan Pemerintah Nomor 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan, usaha kecil adalah sebagaimana diatur dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 yaitu usaha kecil merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini. Usaha menengah dan usaha besar adalah kegiatan ekonomi yang mempunyai kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan-penjualan tahunan lebih besar dari kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan usaha kecil.

definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang buka merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung, dari usaha mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM

Di negara Indonesia, terdapat beberapa pengertian yang berbeda tentang UMKM berdasarkan kepentingan instansi yang memberi definisi Hubeis (2009), yaitu:

- a. Badan Pusat Statistik (BPS): UMKM adalah perusahaan atau industri dengan pekerja antara 5-19 orang.
- b. Bank Indonesia (BI): UMKM adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa: modalnya kurang dari Rp. 20 juta, untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp 5 juta, memiliki aset maksimum Rp 600 juta di luar tanah dan bangunan, dan omzet tahunan  $\leq$  Rp 1 miliar.
- c. Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UU No.9 Tahun 1995): UMKM adalah kegiatan ekonomi rakyat berskala kecil dan bersifat tradisional, dengan kekayaan bersih RP 50 juta – Rp. 200 Juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet tahunan  $\leq$  Rp 1 miliar; dalam UU UMKM/ 2008 dengan kekayaan bersih Rp 50 juta – Rp 500 juta dan penjualan bersih tahunan Rp 300 juta – Rp 2,5 miliar.
- d. Keppres No. 16/ 1994: UMKM adalah perusahaan yang memiliki kekayaan bersih maksimal Rp. 400 juta.

- e. Kementrian Perindustrian dan Perdagangan: Perusahaan memiliki aset maksimal Rp 600 juta di luar tanah dan bangunan, perusahaan memiliki modal kerja di bawah Rp 25 juta.
  - f. Kementrian Keuangan: UMKM merupakan perusahaan yang mempunyai omset paling banyak Rp.600 juta/tahun dan atau aset paling banyak Rp 600 juta tidak termasuk tanah dan bangunan.
  - g. Departemen Kesehatan: UMKM merupakan perusahaan yang mempunyai spesifik standar mutu berupa Sertifikat Penyuluhan (SP), Merk Dalam Negeri (MD) dan Merk Luar Negeri (ML).
2. Peran UMKM Terhadap Pertumbuhan Perekonomian Indonesia

Bersumber dari informasi di kementrian bagian Data–Biro Perencanaan kementrian Negara Koperasi dan UMKM Republik Indonesia, UMKM mempunyai berbagai jenis kontribusi, yaitu:

- a. Kontribusi UMKM dalam menciptakan Investasi Nasional (Pembentukan Investasi Nasional menurut harga berlaku)
- b. Kontribusi UMKM dalam Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional (PDB Nasional menurut harga berlaku)
- c. Kontribusi UMKM dalam Penyerapan Tenaga Kerja Nasional.
- d. Kontribusi UMKM terhadap Penciptaan Devisa Nasional.

Definisi UMKM dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan tiang utama dalam perekonomian di Indonesia. Ciri utama UMKM yaitu kemampuannya dalam pengembangan proses bisnis yang fleksibel dengan penggunaan biaya yang relatif rendah. Oleh sebab itu, sangat wajar jika

keberhasilan UMKM diharapkan dapat meningkatkan perekonomian Indonesia secara menyeluruh.

### 3. Kriteria UMKM

UMKM berdasarkan undang-undang nomor 20 tahun 2008 merupakan badan usaha maupun perorangan yang dibagi menjadi usaha kecil, mikro dan menengah, dimana selanjutnya disebutkan dalam undang-undang tersebut bahwa ketentuan umum dalam UMKM sebagai berikut:

#### a. Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan kegiatan produktif milik orang perorangan dan/atau badan perorangan yang memiliki kriteria Usaha Mikro sebagaimana telah ditetapkan dalam Undang-Undang. Adapun kriteria dalam usaha mikro sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan dan modal bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki penghasilan per tahun maksimal Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

#### b. Usaha Kecil

Usaha Kecil merupakan kegiatan ekonomi produktif yang mandiri, dan dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan termasuk dalam anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, dan menjadi bagian secara langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memiliki kriteria Usaha Kecil

sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang. Adapun kriteria dalam usaha kecil sebagai berikut:

- 1) Memiliki kekayaan dan modal bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki pendapatan per tahun lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dikuasai, dimiliki atau termasuk bagian Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah aset atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriteria Usaha Menengah sebagai berikut:

- 1) Memiliki modal dan kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) bukan termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Mempunyai pendapatan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan maksimal Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

#### 4. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan selisih antara jumlah produksi yang diperoleh dengan harga produksi yang dibayarkan. Pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam sekali periode (Suratiah, 2006).

Menurut Suratiah (2006) penerimaan dan biaya ini dapat dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal. Faktor internal terdiri dari umur, pendidikan, pengetahuan, pengalaman, keterampilan, dan jumlah tenaga kerja, serta modal. Faktor eksternal dapat berupa harga dan ketersediaan sarana produksi. Sarana produksi dan harga tidak dapat dikuasai sebagai perorangan meskipun dana ada. Bila salah satu sarana produksi tidak ada maka dapat mengurangi penggunaan faktor produksi tersebut, demikian juga dengan harga atau biaya produksi misalnya harga bahan baku sangat tinggi bahkan tidak dapat dijangkau akan mempengaruhi biaya dan pendapatan.

Penerimaan merupakan hasil perkalian antara produksi yang diperoleh dengan harga jual. Sedangkan menurut Sukirno (2002) Pendapatan total (pendapatan bersih) merupakan selisih pendapatan total dengan biaya total yang dikeluarkan pada proses produksi, dimana semua input memiliki keluarga diperhitungkan sebagai biaya produksi. *Total Revenue* (TR) adalah jumlah produksi yang dihasilkan, dikalikan dengan harga produksi dan pendapatan merupakan selisih antara penerimaan dan total biaya. Secara sistematis dapat dijelaskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$



Keterangan:  $\pi$  = Pendapatan (Rp)  
 TR = Total Penerimaan (Rp)  
 TC = Total biaya (Rp)

Selain itu Prayitno dan Arsyad (1997). Menambahkan bahwa pendapatan dari usaha dapat diperhitungkan total penerimaan yang berasal dari nilai penjualan hasil dikurangi dengan total nilai pengeluaran yang terdiri dari :

- 1) Pengeluaran untuk input misalnya bahan baku, cat, dll.
- 2) Pengeluaran untuk upah tenaga kerja.
- 3) Pengeluaran untuk pajak, listrik, bunga kredit.

#### 5. *Economic of Scale* (Skala Ekonomi)

Skala ekonomi (*economics of scale*) adalah fenomena turunnya biaya produksi per unit dari suatu perusahaan yang terjadi bersamaan dengan meningkatnya jumlah produksi (output), output yang dapat digandakan dengan biaya yang kurang dari dua kali lipat. Dengan kata lain, perusahaan sedang menikmati skala ekonomi ketika dapat melipatgandakan output-nya dengan biaya lebih sedikit dari dua kali biaya produksi. Sebaliknya, perusahaan berada dalam skala dis-ekonomi ketika dua kali lipat output-nya membutuhkan lebih dari dua kali lipat biaya (Pindyck dan Rubinfeld, 2009).

Perusahaan menikmati skala ekonomis jika dapat menggandakan outputnya dengan biaya kurang dari dua kali lipat. Sehubungan dengan hal ini, skala ekonomis terjadi jika penggandaan output membutuhkan biaya lebih dari dua kali lipat. Skala ekonomis dan skala dis-ekonomis juga berlaku

apabila proporsi input bervariasi, skala pengembalian hanya berlaku jika proporsi input tetap.

Jika output bertambah, biaya rata-rata perusahaan untuk memproduksi output tersebut cenderung menurun paling tidak untuk tingkat tertentu. Hal ini dapat terjadi untuk beberapa alasan berikut :

- a. Jika perusahaan beroperasi pada skala yang lebih besar, tenaga kerja akan bekerja dalam kondisi spesialisasi dimana kondisinya menjadi paling produktif.
- b. Skala produksi dapat menimbulkan fleksibilitas. Dengan variasi kombinasi input untuk memproduksi output, perusahaan dapat mengatur proses produksi yang lebih efektif.
- c. Perusahaan dapat saja memperoleh sejumlah input pada harga yang lebih rendah, karena perusahaan tersebut membeli input dalam jumlah besar sehingga memperoleh harga yang lebih murah. Kombinasi input ini kemungkinan berpengaruh terhadap skala produksi, jika perusahaan mengambil keuntungan dari harga input yang lebih murah tersebut.

Untuk menganalisis hubungan antara skala produksi dan biaya perusahaan, perlu diketahui kapan proporsi input berubah, ekspansi perusahaan tidak lagi dalam proporsional dan konsep skala pengembalian tidak lagi berlaku. Dengan kata lain, perusahaan yang sedang menikmati skala ekonomi ketika dapat melipatgandakan outputnya dengan biaya lebih sedikit. Sebaliknya, perusahaan berada dalam skala disekonomi ketika output

yang dihasilkan memerlukan lebih banyak biaya. Istilah skala ekonomi termasuk pula bertambahnya skala pengembalian pada kasus tertentu. Namun demikian, istilah tersebut dikenal lebih umum karena menggambarkan proporsi input yang berubah ketika perusahaan mengubah tingkat produksinya. Dalam kondisi demikian, kurva biaya jangka panjang menunjukkan bahwa perusahaan sedang berada pada skala ekonomi untuk tingkat output yang relatif rendah dan berada pada skala disekonomi pada tingkat output yang lebih tinggi.

Skala ekonomi sering diukur dengan elastisitas output – biaya,  $E_c$  merupakan perubahan persentase dalam biaya produksi karena peningkatan satu persen output.

$$E_c = (dC/C)/(dQ/Q)$$

Untuk melihat hubungan  $E_c$  dengan biaya, maka persamaan diatas dapat ditulis sebagai berikut:

$$E_c = (dC/dQ)/(C/Q) = MC/AC$$

Berdasarkan persamaan diatas dapat dikatakan bahwa  $E_c$  adalah sama dengan satu ketika biaya marginal dan biaya rata-rata sama, kemudian biaya – biaya meningkat secara proporsional bersama dengan output dan tidak ada skala ekonomis dan dis ekonomis (skala pengembalian tetap berlaku jika proporsi input tetap). Bila ada skala ekonomis (peningkatan biaya kurang proporsional dengan output), biaya marginal kurang dari rata-rata (keduanya menurun), dan  $E_c$  kurang dari satu. Akhirnya bila terdapat skala dis-

ekonomis, biaya marginal lebih besar daripada biaya rata-rata dan  $E_c$  lebih besar dari satu.

Terdapat tiga kasus berbeda dalam nilai *return to scale* menurut Pindyck dan Rubinfeld (2009), yaitu:

- a. *Increasing Return to Scale* merupakan output yang jumlahnya lebih dari dua kali lipat apabila semua input digandakan. Jika nilai  $E_c > 1$  maka artinya bahwa peningkatan jumlah semua input produksi akan menyebabkan peningkatan output yang lebih besar.
- b. *Constant return to Scale* merupakan output yang jumlahnya berlipat ganda bila semua input digandakan. Jika nilai  $E_c = 1$  maka artinya bahwa perubahan semua input produksi akan menyebabkan peningkatan output dengan jumlah yang sama.
- c. *Decreasing Return to Scale* merupakan output yang jumlahnya kurang dari dua kali lipat bila semua input digandakan. Jika nilai  $E_c < 1$  maka artinya bahwa peningkatan jumlah semua input produksi dengan jumlah yang sama akan menyebabkan peningkatan total output yang kurang proporsional.